

# **ABSTRACT ADOLFO BRAGA**

Programma Nazionale di Formazione Continua CNCP  
Anno Formativo 2026

**Professione, società e trasformazioni contemporanee  
Competenze professionali, negoziazione, innovazione e cultura della  
relazione**

**Modulo 1 – La negoziazione in ambito professionale**

**Negoziazione e professioni relazionali: modelli teorici, contesti istituzionali  
e costruzione della professionalità**

**Relatore: Adolfo Braga**

**Data: 30 maggio 2026 | ore 10.00 13.00**

La negoziazione rappresenta una competenza trasversale che attraversa in modo costante le professioni della relazione e, in particolare, la pratica del counselling. Ben oltre una semplice tecnica per la gestione del conflitto o per il raggiungimento di accordi, essa costituisce una dimensione strutturale dell'agire professionale, attraverso la quale si definiscono ruoli, aspettative, confini e forme di riconoscimento.

Il modulo propone una lettura sociologica e relazionale della negoziazione, superando una visione puramente strumentale per collocarla all'interno delle trasformazioni del lavoro contemporaneo e dei processi di costruzione dell'identità professionale. In un contesto caratterizzato da crescente complessità sociale, pluralità dei ruoli e mutamenti nei sistemi di welfare, le competenze negoziali assumono una funzione centrale nella costruzione di relazioni efficaci e nella definizione del valore professionale.

Attraverso una prospettiva che integra dimensione teorica, esperienza professionale e riflessione operativa, l'incontro offrirà strumenti utili per comprendere come la negoziazione contribuisca non soltanto alla gestione delle relazioni professionali, ma anche alla costruzione della credibilità, del posizionamento e del riconoscimento sociale del counsellor.

## **Temi affrontati**

- Negoziazione come pratica relazionale e processo sociale
- Mutamenti del lavoro professionale e nuove identità lavorative
- Definizione del setting e costruzione dei confini professionali
- Dinamiche di potere e asimmetrie nella relazione professionale
- Negoziazione nei contesti istituzionali e organizzativi
- Riconoscimento sociale delle professioni emergenti
- Identità professionale e capitale sociale
- Costruzione della credibilità e del ruolo del counsellor

## **Obiettivi formativi**

- Comprendere la negoziazione come dimensione costitutiva della pratica professionale
- Sviluppare consapevolezza delle dinamiche relazionali e istituzionali che attraversano il counselling
- Rafforzare la capacità di leggere i processi di costruzione dell'identità professionale
- Acquisire strumenti interpretativi per comprendere i cambiamenti del lavoro contemporaneo
- Potenziare competenze di posizionamento e riconoscimento professionale